

Bjarne Hansen,
Økologisk Landsforening



SAMARBEJDE – MERE VÆRDI TIL FLERE

Ved at samarbejde med andre skaber du adgang til ressourcer og kompetencer, du ikke selv har eller besidder. Det samme gør dine samarbejdspartnere.



Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne

LDP 2020



Miljø- og Fødevareministeriet
NaturErhvervstyrelsen

Den Europæiske Landbrugsfond
for Udvikling af Landdistrikterne

Projektet er støttet af Promilleafgiftsfonden for Landbrug, Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikterne og Miljø- og Fødevareministeriet.



Man kan samarbejde om alt fra maskiner og produktion til forarbejdning, afsætning og lokal innovation. Ved at samarbejde optimerer du din bedrift og opnår økonomiske fordele, synergi og dialog med kolleger.

Formålet med at etablere et samarbejde er at skabe et bedre økonomisk og biologisk grundlag for den økologiske drift. Derudover kan der være følgende fordele:

- » Mindre kapitalbehov ved etablering af produktion
- » Stor fleksibilitet i produktionen
- » Større udnyttelse af kompetencer = mere robust produktion
- » Specialisering – du arbejder med det, du er god til / har størst interesse for
- » Større netværk og lokal innovation

Eksempler fra praksis

Man kan skaffe sig bedre produktionsmuligheder ved at undersøge mulighederne for samarbejde om fx:

- » Produktion af grise, æg eller slagtekyllinger på lejet jord / i lejede bygninger. Dette samarbejde kræver diverse samarbejdsaftaler som fx miljøtilladelser, jordleje, arealkrav til den planlagte produktion og placering i sædskifte. Det indebærer ofte mange samarbejdsrelationer og kan evt. være begyndelsen til et generationsskifte.
- » Flere mindre hønsehold samarbejder om fælles foderindkøb og fælles egenkontrol-system til mindre pakkerier.

- » Samarbejde om produktion, forarbejdning, kølerum, logistik, markedsføring og afsætning af grønsager. Her har samarbejdsaftalerne også juridisk karakter i forhold til økonomiske bindinger.
- » Samarbejde om at aftage, behandle og opbevare recirkulerede gødningsprodukter som fx have-parkaffald, der sikrer, at næringsstoffer føres tilbage til landbrugsjorden.
- » Delelandbrug eller etablering af ny produktion hos etablerede landmænd.

FÅ SUCCES MED SAMARBEJDE

Fælles forståelse

Når man skal etablere et samarbejde, skal alle parter opnå en fælles forståelse for, hvad samarbejdet indeholder, og hvor samarbejdsfladerne er. Man skal finde ind til kernen i samarbejdet og afklare, hvad det er centralt for bedrifterne at arbejde sammen om. Samtidig er det vigtigt at erkende, at man kun behøver at være enige om det, der er samarbejdsgrundlaget.

Forudsætningen for succes med samarbejde er klare aftaler, god kommunikation og fælles mål. Gør forarbejdet ordenligt: beskriv samarbejdet og lav de nødvendige (skriftlige) aftaler.

Arbejds møder og strategimøder

Der skal etableres en mødestruktur omkring samarbejdet, så I får gode rutiner for dialog omkring samarbejdet. Møderne kan deles op i arbejds møder og strategiske møder. Til møder af strategisk karakter kan det være aktuelt, at rådgivere deltager.

Der skal altid foreligge en dagsorden, og man skal sørge for at skrive fælles beslutninger ned. Lav evt. et årshjul for møder og deres indhold.

Følgende forhold skal aftales:

- » Hvem og hvordan indkaldes til møde?
- » Hvem er ansvarlig for dagsorden og beslutningsreferat?
- » Hvordan tjekkes, om beslutningerne er effektueret?

HVAD SIGER LANDMÆND OM SAMARBEJDE

Økologisk Landsforening har spurgt en række økologiske landmænd om deres samarbejdsrelationer. Undersøgelsen viser, at de hyppigste samarbejder gælder jord, bygninger, gødning og foder, maskiner, pasning af dyr samt afsætning. Det store og alsidige samarbejde understreger, at der er tale om tætte samarbejdsrelationer, der bygger på kollegial sparring og tillid til kollegers faglige kompetencer. Et gennemgående tema i besvarelserne er, at man skal være rummelig i aftaleforholdet og ikke være nærtagende og millimeterretfærdig i forhold til afregninger.

Undersøgelsen viser at der er en stor grad af 'sneboldeffekt' i samarbejdsrelationerne. Går det godt i et mindre samarbejde, udvides det stille og roligt både i tid og omfang og kan blive en integreret del af bedriften.

Undersøgelsen viser, at det økonomiske aspekt er vigtigt men også, at det vigtigste er en god 'kemi' mellem deltagerne, da det i høj grad handler om tillid til hinandens faglige og personlige kompetencer. En sidegevinst, som ofte nævnes, er, at samarbejdet vokser ud over, hvad man forventede. Det udmønter sig i, at man hjælper hinanden på flere områder, og at samarbejdet også får et socialt aspekt.



Gårdbutikker er et velegnet udgangspunkt for samarbejde omkring produktion og afsætning i hele værdikæden.

Foto: Økologi & Erhverv



Sohold på lejet jord hos en slagtesvineproducent er en måde at etablere sig på uden stor egenkapital. Samtidig skaber det grundlag for mange samarbejdsfelte. Foto: Økologi & Erhverv

ØKONOMI

Der er klare økonomiske fordele ved samarbejde. For mindre producenter handler det ofte om stordriftsfordele, som man ellers ikke kunne opnå. Investerer man i fællesskab i nye tiltag eller udstyr, er det billigere pr. produceret enhed, og man kan investere i bedre udstyr, der ofte er mere robust og driftssikkert.

Der ligger også en indirekte økonomisk gevinst i at dele kompetencer. I en gruppe af landmænd er der altid en bredere vifte af specialviden og personlige kompetencer, som hele gruppen kan få nytte af. Dette er specielt vigtigt i mindre produktionsvirksomheder, som ofte har en lang værdikæde fra produktion over markedsføring til salg til slutbruger.

MODEL FOR ETABLERING AF SAMARBEJDE

I landbrugskredse er aftaler ofte ikke skrevet ned. Et ord er et ord, og mundtlige aftaler overholdes. Praksis viser dog, at det er godt med et nedskrevet aftalegrundlag.

Der findes flere gode skabeloner til at beskrive aftalegrundlaget for et samarbejde om produktion, logistik og afsætning.

Processen kunne være:

1. Beskriv samarbejdspartnerne – lav en profil på den ønskede samarbejdspartner
2. Beskriv eller tegn samarbejdspartnerens roller
3. Beskriv årsag, formål og hensigt med samarbejdet
4. Beskriv eller tegn et samarbejdsforløb, fx hen over et år. Hvornår og hvordan foregår samarbejdet, og hvilke udvekslinger sker der fysisk og økonomisk.
5. Beskriv den økonomiske relation mellem samarbejdspartnerne
6. Udform et aftalegrundlag: samarbejdets varighed og hvordan, det fornyes eller ophører/opsiges.

Processen kan også beskrives således:

Behov for samarbejdspartnerne	Ud fra bedriftens behov
Finde samarbejdspartner	Udarbejd profil
Afklare samarbejdet	Beskriv eller tegn et samarbejdsforløb - Fysisk - Økonomisk - Samarbejdstest
Indgå aftale	Samarbejdsaftale med beskrivelse af udvidelse og ophør - søg juridisk hjælp til dette
Igangsætning af samarbejdet	Aftal praktiske rutiner Mødestruktur
Udvikling af samarbejdet	Hvor vil det give mening at udvide samarbejdet? Brug regnskabet til at afsøge mulighederne



YDERLIGERE INFORMATION

Rådgivning

Udformning af aftaler, beregning af fair priser ved udveksling af varer mm. mellem landmænd: Økologisk Landsforening eller din lokale økologirådgivning.

På okologi.dk kan du finde skabeloner til aftale- og beregningskemaer mm.

Film

Egholm Folkefarm, Økologisk Landsforening 2016

Andet

Styrket lokalt samarbejde, eksempler på lokale samarbejder mellem landmænd, Økologisk Landsforening

Mere økologisk synergi med samarbejdende økologiske bedrifter, projekt, Økologisk Landsforening

Det samfundsnyttige landbrug, beskrivelse af en række cases om delelandbrug, generationsskifte mm., Økologisk Landsforening